# 最新珠宝店国庆节活动(五篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-07-15

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。珠宝店...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**珠宝店国庆节活动篇一**

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达x家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：十一买家具就来x

三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展x的品牌影响。

四、活动时间：

20\_\_年9月10日—20\_\_年10月5日

五、活动地点：

x路x城x家居自选商场

六、活动内容：

1、一元“秒杀”更劲爆!

2、预订套装家具更惊喜!

3、套装组合家具更超值!

珠宝店国庆节活动篇二

活动时间：

10月1日—10月7日

活动主题：

新姿绽放好运四选一

活动内容：

活动期间，顾客单张电脑小票累计购物满50元，均可在收银台交款时从1、2、3、4四个数字中选择1个幸运数字，如果该数字和商场次日邀请公证处同样从1、2、3、4四个数字中抽出的幸运数相同，则顾客可凭电脑小票及第四联小票返还购物金额全额的购物券。商厦代扣20%的个人偶然所得税。

活动细则：

1、顾客在收银台交款时可从1、2、3、4四个数字中选择1个数字作为幸运数字，由收银员在电脑小票“折扣栏”中打出。如：顾客选“2”，则收银员在电脑小票“折扣栏”中打出“-0.02”，以此类推。每张小票限选一次，多选无效。无第四联小票的商品不能参加选号。

2、商厦于活动次日邀请公证处抽取双休日幸运数字选号，如果顾客所选的数字和公证处抽取的数字相同，则顾客可凭电脑小票及第四联小票至兑奖处,领取所购金额的等值购物券返还。

3、工作人员查看电脑小票幸运数字是否与幸运号符合并收回顾客电脑小票留存。单张小票返还购物券采取四舍五入到元，较高返还金额不超过5000元。

4、抽号时间：活动期间，次日上午9：30时抽取前日幸运号码。抽取结果立即通过x声讯台对外公布。顾客可在购物次日10时后，通过手机短信查询。

5、家电、金饰、钟照及特殊商品店堂明示商品不参加此活动。

6、此项活动返还的购物券除家电、金饰、钟照、不可使用外，其他均可使用。

7、返还的购物券使用时间为：10月2日—10月8日，过期作废，遗失不补。

8、使用赠券购物的顾客不得参加其他活动(使用提货单除外)。

9、活动期间每日通过声讯台，报纸，店堂广播、海报等宣传媒体，公布前日摇号结果，顾客须在公布摇号结果次日起(10时起)领取返还购物券。逾期不领，视同弃权。返券须交20%个人意外收入所得税(代扣)。

珠宝店国庆节活动篇三

\_\_年10月1日国庆将到，面对国庆长假消费旺季的到来，各大商家早已瞄准了黄金周长假，为促销活动下足功夫，准备在国庆大搞促销，迎接旺季，调集一切资源来抢夺这块金九银十的大蛋糕。如何做好国庆促销活动是汽车销售一年中的促销重头戏。但随着产品、促销样式等的同质化，要想取得好效果，就得多费点力气了。

一、主题：

庆国庆，购车送礼五重奏

二、时间：

9.27-9.28

三、地点：

南部县城西客运站

四、活动内容：

1、一重礼进店有礼

无需消费，进店有礼，客户进店登记姓名、电话和是否愿意购车后，均可免费领取精美礼品一份。

2、二重礼国庆特价礼

惊爆价，推出特价车，不参与其他礼品及服务活动，每天限购1辆。

3、三重礼购车豪华礼(特价车除外)

根据不同价位的车型设立不同的礼品赠送，针对购买高端车型的客户，在保证利润的范围内送豪车大礼包(大礼包：油卡、现金、汽车精品、保险)。

4、四重礼抽奖惊喜礼

为庆祝建国72周年，诚信汽贸为回馈顾客对本店的支持，特立一个抽奖区

(1)、在活动期间凡购车的消费者均可参加一次抽奖活动。

(2)、抽奖细则：

将奖球放在抽奖箱内，奖球里有一个折叠纸，顾客抽完奖凭折叠纸兑奖，抽奖时顾客不得观看箱内，否则无效，不予兑奖。

抽奖奖品：价值4500元skyfol全车膜、奔腾电饭煲、高级座垫、油卡等

5、五重礼阳光服务礼

凡在诚信汽贸购车新老客户，均可享受南部凌江汽修厂更换机油免工时一次。

五、活动宣传

1、发传单

2、报纸

3、电台

4、短信

5、x展架

六、活动费用预算

珠宝店国庆节活动篇四

一、活动时间：

\_\_年9月29日至\_\_年10月5日，合计7天。

根据此安排，各门店需要重点做好以下工作：

1、dm单的发放工作。计划dm单26号晚前下发至各个门店，各片区经理需在25日完成所在片区各个门店的发放计划，包括每日每人发放数量、发放地点及发放时间段等，并经营运部确认审查无误后交商品部存档核查。dm单发放工作务必在28日完成整个总量的50%，促销首日的29日要完成dm单30%的发放，剩余20%留至活动期间发放，主要是在销售清淡时段对门店外流动顾客进行发放，用于临时刺激销售。

2、特价爆炸贴工作。各门店须在28日下午20点前做好特价爆炸贴的书写工作，但是不得早于该时间点陈列出来。28日下午20点开始进行特价爆炸贴的陈列工作。此规定同样适用于pop、海报的张贴和悬挂。pop、特价贴的具体内容由营运部规定并下发，海报由商品部制作完成后于\_\_年9月27日前下发到门店。

3、检查和处罚。国庆促销负责人需对上述两项工作的结果做好跟踪抽查工作。片区经理拥有责令整改、现场处罚当事人和店长20元以内的权限，并拥有上报国庆促销总负责人给予符合公司奖罚规定的更重处罚。

本次处罚资金全部用于该区域优秀门店的奖励，奖励由片区经理和国庆促销总负责人做出，但须做好处罚和奖励的公示，并将处罚和奖励明细交商品部、财务部存档备查。

二、活动主题

国庆快乐来抽奖，秋高气爽乌镇游

凡在活动期间购物每满68元，另赠抽奖券一张，中奖率100%。10月5日上午10点准时现场抽取，100%有奖，尖叫奖：乌镇两日游;惊喜奖：牌春秋被一套。

1、抽奖券使用

a、抽奖券在使用前须由店长进行签字方为有效;

b、此奖为复奖，即可与其他优惠重叠，无论其是否已经享受特价或买赠、打折等优惠，均享受此优惠;

c、当顾客单张小票购买金额达到68元时，即送抽奖券一张;达到136元时，即送抽奖券为2张，依次类推;未经事先请示区域经理，并由店长先行签字、事后区域经理签字确认，不得多张小票累计，且多张小票的间隔时间不得长于5分钟;

d、抽奖券在发放时，须在《抽奖券发放登记表》中登记“购物小票号”、“购物金额”、“抽奖券张数”“抽奖券号码”、“顾客签名”“顾客联系方式”等，样表由商品部制作，并发送电子版到营运部，由其下发到各门店;

e、抽奖券的发放和登记由收银人员完成，在收银人员工作繁忙时，该顾客的接待人员须协助收银人员完成登记工作。

f、收银人员在发放抽奖券时须特别提醒顾客在10月5日上午10点到自己片区对应门店抽奖，去了都有奖。

g、每日营业时间结束时，各店长须将当日抽奖券赠送汇总情况以电子版形式上报营运部指定人员，营运部人员须在次日12时前将整个公司的抽奖券赠送汇总表交商品部备案。

h、整个活动结束后，原始《抽奖券发放登记表》在10月8日前汇总至营运部审查合格后，交商品部、财务部存档抽查。

2、抽奖现场

a、营运部在10月1日下班前预估确定各抽奖地点抽奖奖品数量，交仓储部进行配送，并对抽奖现场布置方案进行宣讲，确保抽奖门店明白知了;仓储部在10月3日将抽奖礼品送至各抽奖门店，店长需签字接收奖品,商品部要全程跟踪相关工作进展情况。

b、国庆促销负责人须结合营运部1日下发的现场布置方案协助门店对抽奖现场的布置并对抽奖现场组织拍照、录像等工作，确保整个抽奖活动在顾客提出异议时可以备查，相关资料在活动结束后三日内交商品部备查。

c、抽奖结束后，店长将抽奖物品数量及剩余数量报营运部，营运部汇总核实后交商品部备案并在下一个配送周期安排退仓处理。

d、抽奖地点：\_\_荟佳(地点：\_\_市虎山街道东岳路虎山公园对面)、\_\_太平(地点：\_\_县龙洲街道清廉路2号)、\_\_阳光店(地点：\_\_县龙洲街道阳光小区路口)、\_\_百分百店(地点：x区振兴中路68号)、香溢店(地点：\_\_市下街人民医院对面)逸德店(地点：\_\_市柯城区荷花东路东区大排档南路口)、巨化店(地点：巨化九号桥农贸市场3-8号)\_\_友善店(地点：\_\_县天马镇柚香路友好超市旁)、\_\_仁爱店店(地点：\_\_县城关镇芹北路20号118、119)

e、抽奖券在投入抽奖箱前，须由工作人员核对印章和店长签名，确认有效后方能投入;

f、抽奖人由主持人随机在抽奖人中进行确定，并当场宣布。

三、活动内容

1、与国同岁，为您庆生

活动期间，凡在1949年9月29日——10月5日期间出生的顾客(以身份证为准)，持本人身份证原件及复印件均可在百年老字号——\_\_药店领取价值388元神秘礼物一份，领取时间限活动期间，须同时持会员卡或当场办理会员卡。

a、神秘礼物为安特卫足浴盆或安特卫手腕式血压计二选一，礼品发放时，须留存顾客身份证复印件并和顾客合影留念，并将照片发营运确定的微信群内展示，在《神秘礼物登记表》中需要登记“顾客姓名”、“身份证号”、“联系电话”“顾客签名”。样表由商品部制作，并发送电子版到营运部，由其下发到各门店;

b、神秘礼物的发放和登记由店长完成，在店长工作繁忙时，店内其他员工可代为执行。

c、神秘礼物不得重复发放领用，如有重复领用，同一人领取多份礼物按时间排序除第一人外其他门店店长需按原价赔偿。

d、门店店长每日将《神秘礼物登记表》电子版上交至营运部汇总审核后，通过指定微信群下发所有门店。

e、活动结束后，门店店长将《神秘礼物登记表》纸质原件上交营运部汇总审核后，交商品部、财务部备案核查。

2、满额送，好礼多多

活动期间，凡购买金额达到以下金额者，均有好礼相送。限非特价商品。不可多张小票累计，单张小票可分拆享受赠礼。

购满38元(会员满35元)送200抽纸1包或武义肥皂1块

购满98元(会员满88元)送佳洁士180g牙膏1支或200抽x8包抽纸1提

购满178元(会员满158元)送不粘锅一个或电茶壶1个

购满298元(会员满268)送春秋被1床或抱枕1对

购满518元(会员满468元)送10kg大米1袋或5l花生油1瓶

a、片区经理指导并监督门店设立赠品区，并做好推头、爆炸卡等前期工作。(赠品区建议放在橱窗、收银台附近等顾客容易看到的地方)

b、各门店需对所有赠品标明满赠金额(并写明特价和打折商品不参加买赠)

c、系统设置为满会员价金额后台跟单(跟单指收银付款操作完成后后台自动跳出的赠品)，对非会员顾客店长和收银员需严格按执行单上非会员价格跟单，并提醒顾客办理会员卡或加金额参加买赠，否者就取消赠品赠送。商品部、财务部对非会员买赠单据进行每单检查，如发现非会员未满金额跟单赠品门店按赠品金额2倍赔偿。

3、大“剪”价

以下特价商品，须持该商品的特价图标享受。特价商品为：

(略)

a、特价品种门店需张贴明显爆炸卡，并说明需消费者剪下dm单特价图标到门店购物，每张图标只能购买一盒，各门店凭收银小票(第一张小票，重打印小票无效)及dm单图片(订书钉钉一起)活动结束后上交营运部复核，并于\_\_年10月10日前交商品部、财务部抽查抽查比例不低于10%。

b、收银员活动期间打折权限为6.5折，收银员需严格按照执行单上的特价金额进行特价打折，如发现低于活动特价销售一经核查对收银员予以差价5倍赔偿，同时店长予以差价两倍赔偿。

c、如发现活动特价销售但无小票上交门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价(国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚)，公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

4、特价器械特别赠

活动期间，所有家用医疗器械8折酬宾，安特卫系列3折起。部分商品折后信息如下：

(略)

a、片区经理需要指导并监督门店做好特价器械的陈列、爆炸卡、pop海报等工作。

b、各门店收银员打折权限为65折，但医疗器械(除安特卫外)最低折扣力度为8折。

c、安特卫系列所有品种均设为活动价，门店不需重复打折。

d、如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人各承担50%差价(国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚)，公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

5、营养保健品斯特龙系列、麦金利系列、康百力系列，参茸、花茶、药食同源汤料再购3折(限会员，非会员再购6折;不同价商品，价高者原价，价低者折扣;当场办会员，立享会员折扣;)

a、片区经理指导协助门店对斯特龙、麦金利、康百力系列、dm单品种参茸稀货陈列工作，门店打折操作方案为同样商品同时打两瓶6.5折每瓶，如不同商品员工先计算好低价商品3折高价商品原价的总额除以原价得出折扣进行打折，打折后留第一张小票(重打印小票无效)店长签字确认并在每日活动结束以布谷鸟形式汇总报营运部、商品部。

b、各门店收银小票在10月10日前上交营运部复核完成后交商品部、财务部抽查，商品部、财务部抽查比例不低于10%(收银小票必须是第一张小票上交)重打印收银小票上交无效。

c、如出现销售异常如：活动方案不打折商品门店私自打折，门店店长和操作人三倍承担差价，国庆促销片区负责人承担50%差价(国庆促销片区负责人主动发现问题并且予以上报解决可以免除处罚)，公司员工举报经查属实奖励其五倍差额。

6、厂家特惠直通车

a、片区经理和国庆片区负责人需对以上有活动厂家品种指导并监督门店做好爆炸卡、陈列等相关工作。

b、以上所有厂家赠品均设置为一分钱，由门店自行跟单。财务部、商品部负责抽查小票流水，如发现赠品单独出单，每单对出单责任人处以200元处罚，如出现特殊情况(活动期间2次内)需店长签字并交国庆促销片区负责人签字上交，单店超过两次将对出单责任人和店长每人处以100元处罚。

五、其他事项

1、提成和奖金发放：因本次活动的销售在一定程度上是由于公司投入赠品拉动的，降低了门店一线人员的推荐难度，同时，为激励员工努力完成任务，故活动期间门店所有单品返利按照门店任务完成情况同比例发放。

2、本次活动总责任人为龙\_\_，各片区负责人由其自行安排，主要是全权负责促销现场工作持续的监督检查，促销政策的宣讲、抽查、协调促销期间的调货、pop海报、爆炸卡、堆头、陈列、活动现场氛围建造(如气球拱门)等所有事宜，

3、鉴于此次促销活动信息系统权限下放较大，为保证资金安全，特设立国庆活动促销检查组，检查组总负责人为潘\_\_，具体人员由潘\_\_自行安排，人员以2-3人为宜，其职责主要是负责所属区域促销活动执行情况的监督检查和辅导，但不干涉各片区和门店的具体工作，其检查的依据主要是本执行手册。

4、各片区负责人和检查组人员于\_\_年9月26日交尚锋备查，本次活动进行中遇到的问题，由尚锋进行最后协调。

5、奖励政策：活动结束后对完成任务的片区负责人给予300元的现金奖励，并对国庆活动完成率第一名片区额外奖励各300元。

6、奖罚规定：

a、国庆促销各负责人对门店需做到监督指导工作，对门店的陈列、pop海报、店员的销售积极性等有处罚权力(处罚金额为10—50元/次);

b、国庆促销各负责人对门店表现好的情况或现象(如堆头精美吸引人、门店门口氛围优异等)可以拍照并且在活动结束后上报给行政部，行政部10月7日选出5张最优门店风景并对门店予以50元奖励;

c、营运需在27日下班前将音乐下发至门店，28日门店要进行试播放并调试到位，活动期间门店需播放营运下发的活动音乐，国庆促销负责人抽查一次未放处罚20元，以后每次翻倍处罚。

d、所有一线销售人员不允许与顾客发生争吵，国庆促销负责人发现一次当事人处罚100元，店长处罚100元。

e、活动期间顾客对活动期间销售问题投诉/次对投诉当事人50元处罚，对投诉问题解决不到位的，给予该店店长和国庆片区负责人每人每次50元处罚。

7、活动期间不得请假，店长休息日活动结束后安排调休。

珠宝店国庆节活动篇五

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20\_\_年10月1日、3日、5日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有x家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

1、9月10日—10月5日期间，至x家具自选商场认购秒杀券;

2、10月1日—10月5日期间，在x城x一元秒杀券认领处认购;

3、9月10日—10月5日期间，拨打x晚报发行热线x或洽x晚报发行人员认领一元秒杀券;

4、9月10日—10月5日期间，预订x套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

1、地面推广：10月1日至10月5日期间，在x城周围布置不少于10个一元秒杀券售卖处进行推广;

2、入户推广：x晚报发行队伍，每天进家入户直接推广;

3、小区推广：x指定小区由x晚报发行人员有针对性的目标客户推广;

4、内场推广：在9月10日—10月5日期间，在x城南楼四层和x卖场内，布置不少于5个一元秒杀卡售卖点，进行推广;

5、媒体推广：x报广、dm、大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

x的客群主要以x消费者居多，要把活动推广好，首先要影响x的人群，要影响x人群就要选择能够影响x人群的媒体。x晚报主要发行x市区及周边市县区，办报60多年，在x老百姓心目中有着良好的口碑，在x市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与x客群吻合，选择与x晚报合作更适合。

媒体合作形式：

1、以“x晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团”成员招募形式，进行大规模顾客召集;

2、以“预订x套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“x晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1、x晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集;

2、x客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织;

3、x建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织;

4、活动期间，到x店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

活动道具：

1、一元秒杀券：制作3—5万张，考虑到安全性，在售卖前，加以防伪识别，或加盖公章;

2、一元秒杀售卖台：x卖场周围5个，x卖场周围5个，x城周围10个，共计20个;

3、秒杀活动券投递箱：摆放在活动现场，参加秒杀的顾客，投递秒杀券用，共两个，一个使用，一个备用;

4、秒杀活动主会场舞台：背景为活动内容主画面，考虑到人员较多因素，建议设置在较空旷的地域，以能容纳500—1000人地域为宜;

5、秒杀获得者领取商品登记表：每场秒杀活动，获得商品的顾客，要登记其信息，包括姓名、住址、电话、身份证号及身份证复印件等;

6、秒杀活动颁奖牌：共计30个，每场活动结束后为获得商品的顾客进行现场颁奖，顾客凭此牌现场办理相关手续;

7、照相机或摄像设备：每场活动全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证;

8、秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人;

9、公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员;

10、颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

1、参加x家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券;

2、持一元秒杀券参加“秒杀”活动正联和副联均需完整，缺损即视为无效，持券参加秒杀所获得的商品，x居有限公司不承担税务;

3、一元“秒杀”活动定于20\_\_年10月1日、3日、5日、上午10：00和下午17：00，请于活动开始前两小时到场，未按时到场造成不能参加活动，后果自行承担;

4、一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废;

5、一元秒杀券正面未工整的填写姓名、电话、身份证号的顾客，x在无法确认其真实有效时，有权选择结果无效，重新秒杀;

6、秒杀结果当场确认，获得秒杀商品的顾客如不在现场，在下一场活动前未与主办方取得联系的，则视为自动放弃，x不再追发商品;

7、如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，x保留相关法律权利;

8、在法律许可的范围内x家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1、上午8：00——下午5：00

秒杀活动开始前，组织x员工在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖;

2、上午8：00下午3：00

每场秒杀活动开始前两小时，告知参加秒杀的顾客到达活动现场，顾客到场后把秒杀券正券投递进秒杀箱，副券留存好，等待秒杀开始，如有公证人员，请在公证人员监督下，顾客开始投券;

3、上午8：00—9：50下午3：00——16：50

投递过秒杀券的顾客，在等待秒杀活动开始前，x员工要引导顾客到x卖场内进行参观，趁机推广促销活动;

4、上午9：50下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券;

5、上午10：00下午17：00

主持人对活动进行总体介绍，说明一元秒杀活动规则，着重介绍套装组合家具活动，鼓动顾客前到x卖场预订或购买;

6、上午10：10下午17：10

请x领导讲话，介绍x及x企业文化、经营理念等;

7、上午10：20下午17：20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在;

8、上午10：25下午17：25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台;(第一场活动请x领导抽取第一个顾客)

9、上午10：28—10：48下午17：28—17：48

请第一个幸运顾客发表获奖感言，并抽取下一个顾客，以此类推，所有被抽中的顾客，依次在台上等候，待最后一名被抽出后，如有公证人员，请公证人员对本场活动进行现场公证;

10、上午10：50下午17：50

请x领导，上台为顾客颁奖，拍照留存;本场活动结束，主持人告知下场活动时间及如何获得秒杀券;

11、上午10：55下午17：55

x嘉员工引导顾客光临x卖场;

12、上午11：00下午18：00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1、每场活动抽出五位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑;

2、每场活动持续时间在30—50分钟为宜，主持人灵活把控活动节奏，互动时多介绍x特惠活动;

3、活动开始前及结束后，x员工多注意引导顾客光临x卖场，推荐特惠活动;

4、舞台设置要紧邻x卖场或是容易到达x的地方，以便顾客到卖场内参观，如若可以从舞台到卖场中间用红地毯铺设，地毯上张贴地贴;

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找